



W obecnych czasach coraz więcej osób zdaje sobie sprawę z istoty posiadania odpowiedniego ubezpieczenia. Zarówno indywidualne, jak i firmowe polisy są niezbędne dla zapewnienia bezpieczeństwa finansowego w przypadku niespodziewanych zdarzeń. W związku z tym - branża ubezpieczeniowa stale rozwija się, a otwarcie własnej multiagencji może być świetnym pomysłem na biznes.

Multiagencja ubezpieczeniowa - co to?

Multiagencja to firma, która współpracuje z kilkoma towarzystwami ubezpieczeniowymi, oferując swoim klientom szeroki wybór polis. Jako agent multiagencji możesz reprezentować różne towarzystwa ubezpieczeniowe, co daje

większą elastyczność i dostęp do różnorodnych produktów.

Dlaczego warto otworzyć multiagencję?

Własna multiagencja ubezpieczeniowa to atrakcyjna opcja biznesowa z kilku powodów. Branża ubezpieczeniowa stale się rozwija się, a popyt na różnorodne rodzaje polis ubezpieczeniowych nie maleje. Ludzie zawsze będą potrzebować ochrony dla swojego zdrowia, pojazdów, domów, przedsiębiorstw i innych aktywów. Otwarcie multiagencji pozwala na współpracę z wieloma różnymi firmami ubezpieczeniowymi. To oznacza, że jako właściciel agencji możesz oferować swoim klientom szeroki wybór produktów i usług, dopasowanych do ich indywidualnych potrzeb oraz budżetów. Dzięki temu zwiększasz szansę na pozyskanie klientów i budowanie trwałych relacji biznesowych.

Założenie multiagencji ubezpieczeniowej - jak to zrobić?

Żeby założyć własną multiagencję ubezpieczeniową musisz:

- posiadać licencję agenta ubezpieczeniowego,
- założyć działalność gospodarczą (jednoosobową z wpisem do CEIDG, bądź spółkę prawa handlowego z wpisem do KRS),
- opłacić polisy OC multiagenta.

Jak uzyskać licencję pośrednika ubezpieczeniowego?

- Zaczynij od wybrania odpowiedniej, upoważnionej do wydania licencji instytucji – będą nimi Komisja Nadzoru Finansowego (KNF) lub Polska Izba Ubezpieczeń (PIU)
- Przygotuj się do egzaminu licencyjnego, który ocenia wiedzę z zakresu ubezpieczeń, prawa ubezpieczeniowego, etyki zawodowej oraz umiejętności praktycznych agenta. Wskazane jest ukończenie specjalistycznego szkolenia dla agentów ubezpieczeniowych.
- Zarejestruj się na egzamin – składa się on z części pisemnej i ustnej.

Po zaliczeniu egzaminu, złóż wniosek o wydanie licencji do odpowiedniej instytucji wraz z wymaganymi dokumentami i opłatami. Po pozytywnym rozpatrzeniu wniosku i uregulowaniu opłat, otrzymasz licencję agenta ubezpieczeniowego, która uprawnia do wykonywania zawodu w Polsce.

Współpraca z towarzystwami ubezpieczeniowymi

Żeby podpisać umowę agencyjną z towarzystwem ubezpieczeniowym, należy zwrócić się do lokalnego przedstawicielstwa firmy, z którą chciałbyś współpracować, pozytywnie przejść proces kwalifikacyjny i ustalić warunki współpracy.

Przed podpisaniem umowy, zakład ubezpieczeń wymaga od agenta dostarczenia dokumentów potwierdzających prowadzenie działalności gospodarczej, zaświadczenia o niekaralności oraz świadectwa ukończenia szkoły średniej.

Multiagent musi także posiadać polisę OC multiagenta.

Działalność agencyjną można rozpocząć dopiero, gdy instytucja nadzorująca uzyska informację o wpisie kandydata do rejestru agentów.

Instytucją nadzorującą jest zakład ubezpieczeń, na rzecz którego działasz jako agent ubezpieczeniowy i który udziela ci pełnomocnictwa do wykonywania czynności agencyjnych w jego imieniu.

Otrzymane pełnomocnictwo, musi mieć formę pisemną - inaczej może być uznane za nieważne.

Formy prowadzenia działalności

Agencja może być zarejestrowana jako jednoosobowa działalność gospodarcza lub jako jedna ze spółek prawa handlowego – spółka jawna, spółka komandytowa, spółka komandytowo-akcyjna, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółka akcyjna.

Łatwiejszy start?

Diamond Finance oferuje kursy i szkolenia dla osób zainteresowanych pracą pośrednika. Te programy pomogą Ci zrozumieć prawną stronę branży, etykę zawodową, techniki sprzedaży i zarządzanie ryzykiem. Zdobycie odpowiedniej wiedzy i umiejętności jest kluczowe dla osiągnięcia sukcesu jako agent ubezpieczeniowy.

Ponadto, zapewniamy agentom wszystko, co potrzebne do udanego rozwoju kariery – od szkoleń po specjalistyczne narzędzia takie jak porównywarka DFS24.

Chętnie pomożemy postawić Ci pierwsze kroki w branży ubezpieczeniowej, a następnie zadbamy o Twój rozwój. Nasze zasoby i innowacyjne narzędzia pomogą Ci w łatwy sposób zoptymalizować pracę i uzyskać satysfakcjonujące wyniki.

Współpraca z nami to dostęp do ofert kilkudziesięciu towarzystw ubezpieczeniowych.

Diamond Finance - dlaczego warto?

- Unikalny model współpracy

Szanując Twoją markę własną dbamy o partnerski model współpracy i nie wymagamy wyłączności. U nas nie stracisz swojej tożsamości rynkowej. Docenimy Twój wypracowany sposób prowadzenia biznesu.

- Stabilny rozwój biznesu

87% Agentów współpracujących z nami ponad 3 lata zbudowało stabilny, długofalowy biznes i cieszą się sukcesem w branży ubezpieczeniowej.

- Odchodzimy od korporacyjnych zwyczajów

U nas nie musisz martwić się planami sprzedażowymi ani korporacyjnymi procedurami. Zapewniamy swobodę działania, pozwalając skupić się na budowaniu relacji z klientami i rozwijaniu biznesu.

- Wsparcie profesjonalistów

Nasz doświadczony zespół menedżerów i praktyków zapewnia nie tylko płynne wdrożenie, ale także stałe wsparcie merytoryczne oraz technologiczne dla wszystkich naszych Partnerów.

- Innowacyjne narzędzia

Zapewniamy naszym Partnerom cały zestaw nowoczesnych rozwiązań, ułatwiających codzienną pracę. Od kalendarza szkoleń, przez systemy CRM i do dokumentacji, po platformę DFS24 – autorską porównywarke online, gdzie w ciągu kilku sekund otrzymasz dane na temat ofert 19 towarzystw ubezpieczeniowych.

- Wsparcie marketingowe

Oferujemy wsparcie marketingowe, w tym darmową stronę www i wizytówkę Google dla każdego Agenta, a także materiały reklamowe, takie jak banery, plakaty i ulotki.

- Doceniamy Twoją pracę

Dla naszych partnerów organizujemy konkursy z atrakcyjnymi nagrodami. Posiadamy też VIP Klub, który zapewnia dodatkowe profity, takie jak wyższe prowizje sprzedażowe czy dedykowane konkursy.

Chcesz do nas dołączyć? To proste!

Nasz proces rekrutacyjny jest bardzo prosty. Jeśli zdecydujemy się podjąć współpracę, przed Tobą tylko trzy proste kroki:

- Podpisanie umowy o współpracę lub umowy zlecenie.
- Szkolenia i egzaminy dla osób ubiegających się o wykonywanie czynności agencyjnych (KNF).
- Rozpoczęcie współpracy przy bieżącym wsparciu.

Skorzystaj z naszych zasobów i doświadczenia, rozwijaj z nami swój biznes!
Przeczytaj więcej i aplikuj [tutaj](#).

- [Udostępnij](#)
- [Drukuj](#)
- [PDF](#)